



Harmonogram zajęć Akademii PACJENCI.PRO VI semestr 2023 r. / 2024 r.

OTWARTE NABORY NA SZKOLENIA

IV. Spójne budowanie wizerunku oraz promowanie działań organizacji

IV. 16. KREOWANIE WIZERUNKU I AKTYWNOŚĆ W MEDIACH ELEKTRONICZNYCH (STRONA INTERNETOWA, SOCIAL MEDIA) – SOCIAL MEDIA W PRAKTYCE

<p>8 grudnia 2023 r., 09.00-17.00 [8h] poziom ekspercki zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• Zaczynaj od "dlaczego?", czyli po co nam social media.• Jak działa człowiek cyfrowy – trochę socjologii, tyk psychologii, szczypta coachingu.• Jak budować społeczność za pośrednictwem social mediów – drużyna, wspólnota, fanklub czy raczej granie na emocjach, hejtwatching, polaryzacja.• Rodzaje social mediów – które narzędzia się sprawdzają w budowaniu społeczności i jak korzystać z nich skutecznie (Facebook, Instagram, TikTok, Twitter, YouTube, LinkedIn itd).• Rodzaje komunikatów – memy, rolki, posty, live'y, webinary, zdjęcia, filmy, podcasty (<i>wszystkie fajne, ale czy każdy potrzebny?</i>).• Upgrade'ujemy profile w social mediach – czyli praktyczne omówienie przykładów działalności uczestników warsztatów (analiza funkcjonujących profili) oraz sugestie zmian.• „<i>Idźcie i publikujcie</i>” – czyli kilka porad na zakończenie warsztatów. <p>UWAGA! Osoby uczestniczące w zajęciach są proszone o zabranie smartfona i/lub laptopa z możliwością dostępu do internetu!</p>
---	---

PROWADZĄCY: Marcin Perfuński

Influencer parentingowy, dziennikarz i redaktor z 25-letnim doświadczeniem (m.in. Edipresse Polska, Burda Polska) oraz radiowiec z 5-letnim doświadczeniem (Polskie Radio Dzieciom), tata 5 córek.

W sieci znany jako SuperTata, który od 9 lat wykorzystuje media społecznościowe do promocji zaangażowanego rodzicielstwa. Realizuje to poprzez webinary, live'y, podcasty, bloga oraz prowadzenie profili na Facebooku, Instagramie, TikToku, YouTube i LinkedIn.

Jest zaangażowany w wiele inicjatyw prospołecznych: członek Rady Doradczej Rodziców NASK, kapituły konkursu Świat Przyjazny Dziecku, ambasador programu edukacyjnego Asy Internetu, juror konkursu cyfrowego dla dzieci What's Your Story.

MIEJSCE:

Sala 140

Centrum Dydaktyczne Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego

Księcia Trojdena 2a, 02-109 Warszawa

IDEA PROGRAMU

Uczestnicy zajęć zyskają wiedzę o sposobach zbudowania spójnego i atrakcyjnego wizerunku we współczesnych mediach społecznościowych. Poznają metody i narzędzia wspierające tworzenie wizerunku w social mediach. To pozwoli im skutecznie i spójnie zaprezentować stanowiska i cele swoich organizacji szerszej publiczności.

WIEDZA

Uczestnicy dowiedzą się, jak świadomie kształtować swój publiczny wizerunek w social mediach. Zyskają wiedzę o tym, jak wykorzystywać poszczególne platformy społecznościowe do celów wizerunkowych. Poznają metody i elektroniczne narzędzia przydatne do prowadzenia tych działań.

UMIĘJĘTNOŚCI

Osoby uczestniczące w szkoleniu będą umiały świadomie zaprezentować się w mediach społecznościowych, tworząc w nich spójny i jednoznaczny przekaz. Będą potrafiły zabierać głos w social mediach na zasadach zgodnych z założeniami swojego wizerunku.

POSTAWY

Uczestnicy zidentyfikują swoje mocne strony i zdobędą umiejętność świadomego korzystania z arsenału środków pomagających w ukształtowaniu swojego wizerunku w mediach społecznościowych.

VI.26. PROJEKTY I FINANSE W PRAKTYCE

<p>11 stycznia 2024 r., godz. 10.00-13.30 [4h] Poziom zaawansowany zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• Program a projekt – czy to to samo?• Logika projektowa – a co to takiego?• Jak czytać ogłoszenia o konkursie i zamieniać je na projekt?• Jakie obowiązki nakłada na organizację realizacja zadania ze środków publicznych?
---	---

PROWADZĄCY: Dorota Pieńkowska

Specjalista ds. organizacji pozarządowych, trener. Koordynuje pracę PAFPIO od 2003 r., analizuje kondycję finansową organizacji i ocenia ich zdolność kredytową, a także na bieżąco monitoruje portfel pożyczek. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w pracy trenerskiej dla organizacji pozarządowych. Główne obszary szkoleniowe to: zarządzanie finansami, budowanie wizerunku organizacji, wystąpienia publiczne.

MIEJSCE:

ZOOM

<https://zoom.us/j/97962058275?pwd=QXNva2Y1WGZ0T2tLQk1Kek9HWERKZz09>

Identyfikator spotkania: 979 6205 8275

Kod dostępu: 942988

IDEA PROGRAMU

Uczestnik szkolenia po jego zakończeniu będzie znał dostępne źródła finansowania działalności organizacji pozarządowych oraz zasady korzystania z nich. Pozna także obowiązki jakie powinny zostać spełnione, aby właściwie korzystać poszczególnych form finansowania NGO, z uwzględnieniem specyfiki organizacji pacjenckich oraz zdobędzie umiejętności korzystania z poszczególnych form i źródeł.

WIEDZA

Uczestnicy zajęć poznają różne źródła finansowania organizacji pozarządowej, a także zasady i warunki właściwego korzystania tych źródeł. Dowiedzą się także, jakie są zasady udzielania dotacji publicznych organizacjom pozarządowym.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy zajęć nauczą się efektywnie pozyskiwać środki na działalność, między innymi poprzez zbiórki publiczne, darowizny pieniężne i dary rzeczowe, sponsoring, aukcje charytatywne, loterie fantowe, pożyczki, nawiązki, składki członkowskie, świadczenie usług odpłatnych (działalność gospodarcza i odpłatna), 1% podatku i inne.

POSTAWY

Zajęcia przyczynią się do większej otwartości i inicjatywy w działaniach na rzecz pozyskiwania środków, a także odwagi i asertywności w relacjach z partnerami.

VI. Finansowanie działań organizacji

VI.26. PROJEKTY I FINANSE W PRAKTYCE – TRENING PISANIA WNIOSKÓW

<p>30 i 31 stycznia 2024 r., 09.00-17.00 [8h] poziom ekspercki zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• Projekt a wniosek o dotację – jakie są różnice?• Kluczowe elementy wniosku o dotację – omówienie.• Część praktyczna – piszemy wniosek krok po kroku (część opisowa – praca w grupach).• Część praktyczna – piszemy wniosek krok po kroku (część finansowa – praca w grupach).• Otrzymaliśmy dotację – i co dalej?• Życie weryfikuje plany, czyli jak wprowadzić zmiany do wniosku po podpisaniu umowy?• Obowiązki dokumentacyjne.• Okiem asesora – które elementy opisowej części wniosku są najważniejsze z punktu widzenia oceniającego.
--	---

PROWADZĄCY: Dorota Pieńkowska

Specjalista ds. organizacji pozarządowych, trener. Koordynuje pracę PAFPIO od 2003 r., analizuje kondycję finansową organizacji i ocenia ich zdolność kredytową, a także na bieżąco monitoruje portfel pożyczek. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w pracy trenerskiej dla organizacji pozarządowych. Główne obszary szkoleniowe to: zarządzanie finansami, budowanie wizerunku organizacji, wystąpienia publiczne.

MIEJSCE:

Sala 118

Centrum Biblioteczno-Informacyjne Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego
Żwirki i Wigury 63, 02-091 Warszawa

IDEA PROGRAMU

Uczestnik szkolenia po jego zakończeniu będzie znał dostępne źródła finansowania działalności organizacji pozarządowych oraz zasady korzystania z nich. Pozna także obowiązki jakie powinny zostać spełnione, aby właściwie korzystać z poszczególnych form finansowania NGO, z uwzględnieniem specyfiki organizacji pacjenckich oraz zdobędzie umiejętności korzystania z poszczególnych form i źródeł.

WIEDZA

Uczestnicy zajęć poznają różne źródła finansowania organizacji pozarządowej, a także zasady i warunki właściwego korzystania z tych źródeł. Dowiedzą się także, jakie są zasady udzielania dotacji publicznych organizacjom pozarządowym.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy zajęć nauczą się efektywnie pozyskiwać środki na działalność, między innymi poprzez zbiórki publiczne, darowizny pieniężne i dary rzeczowe, sponsoring, aukcje charytatywne, loterie fantowe, pożyczki, nawiązki, składki członkowskie, świadczenie usług odpłatnych (działalność gospodarcza i odpłatna), 1% podatku i inne.

POSTAWY

Zajęcia przyczynią się do większej otwartości i inicjatywy w działaniach na rzecz pozyskiwania środków, a także odwagi i asertywności w relacjach z partnerami.

V. Budowanie i podtrzymywanie relacji z otoczeniem

V.20. PARTNERSTWA ORAZ WSPÓŁPRACA Z PARTNERAMI Z TRZECH SEKTORÓW: SAMORZĄD, BIZNES, NGO'S – KOMUNIKACJA BIZNESOWA

<p>5 lutego 2024 r., godz. 10.00-13.30 [4h] poziom ekspercki zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• Jak działa, myśli i mówi biznes?• Rozumienie potrzeb i język korzyści.• Nawiązywanie kontaktów.• List, oferta, prezentacja – jak to robić, na co kłaść nacisk?
--	---

PROWADZĄCY: Krzysztof Manthey

Trener, coach, mentor, konsultant, interwent kryzysowy i nauczyciel akademicki. Praktyk zarządzania w biznesie.

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z psychoedukacją, rozwojem kompetencji osobistych i profesjonalnych, profilaktyką i wychodzeniem z kryzysów osobistych i zawodowych.

Prowadzi między innymi zajęcia z zakresu negocjacji i rozwiązywania problemów w programach Executive Doctor of Business Administration i Executive Master of Business Administration w Instytucie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Wojskowej Akademii Technicznej i Uniwersytecie Medycznym w Lublinie. Jest fundatorem i członkiem zarządu Fundacji Rozwoju przez Całe Życie.

MIEJSCE:

ZOOM

<https://zoom.us/j/95549968006?pwd=ckhZUnBTQis3cVJRUWIHcmVURGNQZz09>

Identyfikator spotkania: 955 4996 8006

Kod dostępu: 757434

IDEA PROGRAMU

Dzięki uczestnictwu w zajęciach zarządzający i członkowie pacjenckich organizacji pozarządowych staną się bardziej otwartymi, kooperującymi i proaktywnymi partnerami w projektach realizowanych we współpracy z szeroko rozumianym biznesem.

WIEDZA

Osoby uczestniczące w zajęciach dowiedzą się, jakie są potencjalne korzyści ze współpracy na linii biznes-NGO, z uwzględnieniem specyfiki organizacji pacjentów. Posiadać także wiedzę na temat programów CSR, planowania i realizowania wspólnych projektów i innych działań.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy będą mieli okazję nauczyć się efektywnej współpracy z biznesem, od etapu nawiązania relacji do finalizacji wspólnych przedsięwzięć. Współpraca między III. a I. sektorem stanie się bardziej profesjonalna, a co za tym idzie – partnerska.

POSTAWY

Osoby uczestniczące w szkoleniu chętniej i odważniej będą podejmować wyzwania polegające na współpracy międzysektorowej, przyjmując rolę równoważnego i merytorycznego partnera.

V. Budowanie i podtrzymywanie relacji z otoczeniem

V.20. PARTNERSTWA ORAZ WSPÓŁPRACA Z PARTNERAMI Z TRZECH SEKTORÓW: SAMORZĄD, BIZNES, NGO'S – KOMUNIKACJA BIZNESOWA

<p>29 lutego 2024 r., 09.00-17.00 [8h] poziom ekspercki zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• Spotkania z biznesem – planowe i <i>ad hoc</i>.• Pewność siebie i wywieranie wrażenia.• Niewerbalne komponenty komunikacji.• Prezentowanie organizacji.• Prezentowanie – dyskusowanie – rokowania.• Budowanie długofalowych relacji.
--	---

PROWADZĄCY: Krzysztof Manthey

Trener, coach, mentor, konsultant, interwent kryzysowy i nauczyciel akademicki. Praktyk zarządzania w biznesie.

Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z psychoedukacją, rozwojem kompetencji osobistych i profesjonalnych, profilaktyką i wychodzeniem z kryzysów osobistych i zawodowych.

Prowadzi między innymi zajęcia z zakresu negocjacji i rozwiązywania problemów w programach Executive Doctor of Business Administration i Executive Master of Business Administration w Instytucie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Wojskowej Akademii Technicznej i Uniwersytecie Medycznym w Lublinie. Jest fundatorem i członkiem zarządu Fundacji Rozwoju przez Całe Życie.

MIEJSCE:

Sala 118

Centrum Biblioteczno-Informacyjne Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego
Żwirki i Wigury 63, 02-091 Warszawa

IDEA PROGRAMU

Dzięki uczestnictwu w zajęciach zarządzający i członkowie pacjenckich organizacji pozarządowych staną się bardziej otwartymi, kooperującymi i proaktywnymi partnerami w projektach realizowanych we współpracy z szeroko rozumianym biznesem.

WIEDZA

Osoby uczestniczące w zajęciach dowiedzą się, jakie są potencjalne korzyści ze współpracy na linii biznes-NGO, z uwzględnieniem specyfiki organizacji pacjenckiej. Posiądą także wiedzę na temat programów CSR, planowania i realizowania wspólnych projektów i innych działań.

UMIĘTNOŚCI

Uczestnicy będą mieli okazję nauczyć się efektywnej współpracy z biznesem, od etapu nawiązania relacji do finalizacji wspólnych przedsięwzięć. Współpraca między III. a I. sektorem stanie się bardziej profesjonalna, a co za tym idzie – partnerska.

POSTAWY

Osoby uczestniczące w szkoleniu chętniej i odważniej będą podejmować wyzwania polegające na współpracy międzysektorowej, przyjmując rolę równoważnego i merytorycznego partnera.